



Freetrailer som investeringsmulighed

Med over 2.500 trailere fordelt over Danmark, Sverige, Norge og Tyskland er du højst sandsynligt stødt på en af Freetrailers trailere.

Freetrailer er en dansk virksomhed, der gør det nemt at booke og låne en trailer via en deleøkonomisk it-plattform. Freetrailer blev børsnoteret i 2018 til en kurs på 4,5 kroner per aktie, og handles i dag i kurs 45,9. I denne måned tager vi et nærmere kig på Freetrailer-aktien, og d. 16. marts går selskabets direktør, Philip Filipesen live i Unge Investorer. Du kan [tilmelde dig her](#).

Et marked med begrænset konkurrence

Freetrailer er en teknologivirksomhed, der med sin deleøkonomiske platform gør det nemt for partnere og private at udlåne og låne trailere. Blandt selskabets mange partnere er store virksomheder såsom IKEA, Bilka, Elgiganten, Power, Silvan, ICA, Coop og Europris.

Det er de færreste, som ofte har brug for at benytte en trailer, hvorfor det også bliver besværligt at have den stående, især hvis man bor inde byen. Derfor er Freetrailers deleøkonomisk koncept smart for rigtig mange forbrugere, også fordi det er gratis, nemt og 100% selvbetjeneligt. I forhold til samarbejdspartnerne øger brugen af Freetrailer konceptet kundetilfredsheden og der er en høj reklame og branding-værdi, når trailerne kører forbi tusindvis af forbrugere hver eneste måned. Da booking af trailerne kører automatisk over nettet og låses op via Freetrailer app'en skal samarbejdspartnerne heller ikke bruge medarbejdertid på denne del, men kan koncentrere sig om at servicere kunderne inde i butikkerne.

Børs:	Spotlight Denmark
Børsnotering:	14. jun. 2018
Direktør:	Philip Filipesen
Antal aktier:	9.292.552 stk.
Nuværende aktiekurs:	45,9 DKK
Markedsværdi:	426.528.137 DKK
Omsætning 20/21:	51.932.900 DKK
Sektor:	Transportudlejning

Det er svært at udpege en direkte konkurrent til Freetrailer i Europa. Det tætteste man kommer, er nok udlejning via tankstationerne. En væsentlig forskel mellem tankstationerne og Freetrailer er dog, at det koster penge at leje en trailer hos tankstationerne, hvorfor mange af naturlige årsager hellere vil låne en Freetrailer trailer. Derfor har Freetrailer en meget stærk position, når det gælder salg overfor B2B, da konkurrencen er meget begrænset, og de har et godt navn i branchen. Den teknologiske indgangsbarriere er ikke særlig høj, men det kræver lang tid og mange penge at opbygge den position, som Freetrailer har med +2.500 trailere fordelt over fire lande.

IKEA er en unik partner

IKEA er en unik partner for Freetrailer. IKEA Danmark var selskabets første kunde tilbage i 2004. Siden da har samarbejdet udviklet sig markant, og de to selskaber nærmer sig et 20 års samarbejdsjubilæum.

IKEA var ikke blot med i den innovative start, de har også været en del Freetrailers internationale ekspansion og har haft en stor parathed over for nye produkter. Tyskland har i flere år været et fokusområde for Freetrailer med en størrelse det overgår Danmark, Sverige og Norge tilsammen. Freetrailer har tidligere kommunikeret, at de vurderer det danske marked til at have en størrelse svarende til 2.000 trailere, hvor Norge har et potentiale på 1.000 trailere, Sverige 4.000 trailere og Tyskland til hele 30.000 trailere.

Med et markedspotentiale på helt op til 30.000 trailere, er ekspansionen i Tyskland en vigtig vækst driver. Her har IKEA igen spillet en væsentlig rolle, da de indledte Freetrailers aktiviteter i Tyskland med et samarbejde i Karlsruhe. Sidenhen har IKEA og Freetrailer udvidet samarbejdet i Tyskland, så IKEA's varehouse i Berlin, Essen, Kaarst, Leipzig, Osnabrück, Braunschweig, Wetzlar, Mannheim, Erfurt, Hamborg og Walldorf også tilbyder Freetrailers koncept.

Derudover har IKEA også implementeret Freetrailers elcykler i både København, Aarhus og Trondheim i Norge, hvor IKEA's kunder kan transportere sine varer det sidste stykke hjem med dette nye selvbetjente cykelprodukt. Det placerer IKEA som en meget vigtig og strategisk samarbejdspartner for Freetrailer, både når det kommer til udrulning på nye markeder og udrulning af nye produkter. IKEA udgør i dag 20% af Freetrailers forretning, hvilket viser at Freetrailer samtidigt med sin tætte tilknytning til IKEA, har formået at sikre en solid diversifikation i sin partnerportefølje.

Markeder



Kilde: Freetrailers præsentation hos Unge Investorer d. 26. august 2021.

Forretningsmodel

Freetrailers forretningsmodel er meget simpel. Selskabets partnere betaler for at have trailerne til rådighed, og samtidig kan forbrugeren tilkøbe forsikring, reservering, længere lejemål og lignende. Dermed formår Freetrailer at sælge B2B og B2C i samme ombæring, hvilket er med til at skabe en god harmoni, da trailerne kan stilles billigere til rådighed for forbrugeren end eksempelvis ved leje på tankstationerne.

I udgangspunktet startede Freetrailer-konceptet med gratis udlejning af bil-trailere. Dog er softwaren og dermed indtægtskilden ikke begrænset til bil-trailere. Senest er Freetrailer begyndt at tilbyde cykel-trailere og elcykler hos nogle af deres partnere, hvilket skaber en bredde i indtægtsstrømmene hos Freetrailer. Det er dog fortsat baseret på samme koncept, hvorfor det er en udvidelse af det eksisterende setup hos deres partnere.

Tilmeld dig [eventet med Freetrailer](#) d. 16. marts 2022. Her får du mulighed for at stille spørgsmål direkte til selskabets administrerende direktør.

Freetrailer i tal

Freetrailer offentliggjorde torsdag d. 24. februar Q2-regnskab for selskabets skæve regnskabsår 21/22. Her kunne selskabet præsentere en omsætning i regnskabsårets første seks måneder på 30,3 mio. kroner svarende til en omsætningsvækst på 24%. I samme periode væksted Freetrailer antallet af udlejninger med 27%, så der i første halvår var 372.620 udlejninger. Resultatet er opnået gennem mere end 60 samarbejdspartnere, som i alt har mere end 2.500 trailere fordelt på mere end 500 lokationer.

Freetrailer er en overskudsgivende vækstaktie. I første halvår af 21/22 nåede Freetrailer et resultat før skat på 6,2 mio. kroner og har samtidig opbygget en solid likvid beholdning på 11 mio. kroner. Overskuddet skal

endnu ikke benyttes til at udbetale udbytte, men til at vækste forretningen – både i Tyskland, men også andre markeder.

På nuværende tidspunkt er Danmark det største marked for Freetrailer, og stod i H1 21/22 for over halvdelen af udlejningerne med 214.072 udlejninger. Måles markedernes størrelse i stedet på antallet af afhentningssteder, har Freetrailer for kort tid siden annonceret, at Sverige har overhalet Danmark ift. antallet af afhentningssteder. Målt på antal udlejninger udgør det danske marked 57,5%, Sverige 33,8%, Norge 8,4% og Tyskland 0,3%.

Der er på nuværende tidspunkt 9.292.552 aktier i Freetrailer, hvilket med en aktiekurs på 45,9 kroner per aktie svarer til en markedsværdi på 426,5 mio. kroner. Dermed handles aktien lige nu til en P/S-multiple på 6,46x for 21/22 og en P/E-multiple på 38,774x for 21/22 baseret på midten af selskabets guidance. Freetrailer er dog fortsat i en vækstfase, hvor der sjældent tillægges meget værdi til multipler.

På billedet fremgår de seneste nøgletal fra selskabets Q2-21/22 regnskab.

Koncernnøgletal 1.000 DKK	Q2 21/22	Q2 20/21	Ændring Q2 20/21 - Q2 21/22	1. halvår 21/22	1. halvår 20/21	Ændring H1 20/21 - H1 21/22	Helår 20/21
Nettoomsætning	14.093,3	11.652,9	20,9%	30.255,3	24.319,0	24,4%	51.932,9
EBITDA	2.313,1	597,0	287,2%	7.009,6	3.207,4	118,5%	7.372,5
Resultat før skat	1.861,3	350,9	430,4%	6.162,2	2.501,4	146,4%	5.991,9
Resultat efter skat	1.451,8	350,9	313,7%	4.806,5	2.501,4	92,2%	4.603,5
Egenkapital	22.140,1	14.929,1	48,3%	22.140,1	14.929,1	48,3%	17.138,4
Likvider	11.000,0	9.379,8	17,3%	11.000,0	9.379,8	17,3%	9.748,3
Aktiver i alt	35.104,7	24.273,6	44,6%	35.104,7	24.273,6	44,6%	30.034,1
Antal Aktier	9.292.552	9.249.171	0,5%	9.292.552	9.249.171	0,5%	9.249.171
EPS	0,16	0,04	311,8%	0,52	0,27	91,3%	0,50
EBITDA Margin	16,4%	5,1%	220,1%	23,2%	13,2%	75,7%	14,2%
Egenkapitalandel	63%	62%	2,5%	63%	62%	2,5%	57%
Antal udlejninger	176.383	142.657	23,6%	372.602	292.657	27,3%	613.260

Fremtidsudsigter

Freetrailer har en god opjusteringshistorik, og har i indeværende regnskabsår også været ude med en opjustering. Oprindeligt forventede Freetrailer i 21/22 at nå en omsætning på 62-64 mio. kroner samt et resultat før skat på 7-9 mio. kroner. Efter en opjustering i januar 2022 forventer Freetrailer nu at nå en omsætning på 65-67 mio. kroner samt et resultat før skat på 10-12 mio. kroner i 21/22.

Freetrailer har ligeledes offentliggjort langsigtede vækstforventninger. Helt konkret forventer Freetrailer i regnskabsåret 24/25 at have 1,6 mio. udlejninger fordelt over 6.800 udlejningsprodukter. Det vil sikre Freetrailer en omsætning i omegnen af 150 mio. kroner. Hvis Freetrailer kan fastholde den nuværende høje EBITDA-margin på 23,2%, som selskabet leverede i første halvår af 21/22, vil Freetrailer nå et EBITDA på knap 35 mio. kroner i regnskabsåret 24/25. Freetrailers EBITDA-margin var i regnskabsåret 20/21 på 14,2%, og den store vækst i selskabets EBITDA-margin i H1 21/22 skyldes, at omkostningerne har kunnet holdes på et stabilt niveau.

Hvis vi kigger lidt mere overordnet på fremtidsudsigterne hos Freetrailer, og ikke kun det økonomiske, har Freetrailer også udtalt sig om potentielle udvidelser i produktporteføljen, som vi eksempelvis så med elcyklerne. Nogle af disse muligheder for Freetrailer kunne eksempelvis være delebiler, løbehjul, bådtrailere og hestetrailere. Freetrailer har ikke opstillet nogle konkrete forventninger til disse potentielle tiltag, men blot indikeret mulighederne.

Ledelsen

Freetrailer har det seneste stykke tid haft stor fokus på at udvikle organisationen. Der er således i januar 2022 blevet ansat en CFO, hvorefter at skabets daglige ledelse nu består af CEO, Philip Filipson og CFO, Martin Damm. Freetrailers bestyrelse blev ligeledes udvidet og tilpasset ved den ordinære generalforsamling.

Til at drive internationaliseringen har Freetrailers organiseret sig med såkaldte Country Managers (landchefer), som har ansvar for at udbrede konceptet i udvalgte lande.

CEO, Philip Filipson: Philip Filipson har også en mangeårig erfaring som CFO og har tidligere i hans karriere været investeringsdirektør i bank- og forsikringsverdenen. Philip har været med fra starten hos Freetrailer og efter en kortere pause tiltrådte han igen i sommeren 2018, og har dermed spillet en stor rolle i selskabets vækst de seneste år.

CFO, Martin Damm: Martin Damm indtog rollen som CFO i januar 2022. Martin Damm har igennem mange år været en del af startup-miljøet hos selskaber med stort fokus på den digitale udvikling. Inden Martin Damm kom til Freetrailer, var han CFO hos Penni.io.

Risici ved investering

Ifm. investering er det altid en god idé at identificere væsentlige risikofaktorer. Som tidligere beskrevet, er konkurrencen for Freetrailer relativt begrænset ift. mange andre markeder. Den største konkurrent i Danmark er tankstationerne, men de sælger kun til B2C, hvor forbrugeren betaler for at leje en trailer. Freetrailer sælger omvendt primært i B2B-segmentet, hvorfor de ikke er i direkte konkurrence. Trailerudlejningsmarkedet er generelt ikke særlig udbredt i Europa, hvorfor konkurrencen er lav på de europæiske markeder. Der findes dog store amerikanske konkurrenter, som tilbyder trailerudlejning. Det er ligesom tankstationerne herhjemme dog direkte B2C. Vi har ikke kendskab til andre aktører, som benytter sig af samme forretningsmodel, som Freetrailer.

Den teknologiske indgangsbarriere er som tidligere beskrevet ikke særlig høj, hvorfor flere selskaber har lavet trailerudlejningen in-house. Når store koncerner gør dette, forsvinder muligheden for et samarbejde fra Freetrailers side. I Danmark har vi eksempelvis set dette hos Bauhaus og BOXIT.

Freetrailers aktiviteter er samtidig afhængige af nogle lovgivningsmæssige og politiske forhold. Et eksempel er, at alle bilister med kørekort til personbil kan køre bil med trailere op til 750 kilo, hvilket svarer til de trailere, som anvendes af Freetrailer. Hvis dette ændres, vil det have en indflydelse på Freetrailers aktiviteter. Her kan der også forekomme forskellige regler på tværs af de lande, som Freetrailer opererer i.

Disclaimer: Dette er hverken en anbefaling til køb eller salg af aktier i Freetrailer. Vi anbefaler altid at lave yderligere research, hvilket du blandt andet kan gøre på virksomhedens investor-side, som du kan finde [her](#). Du kan også deltage i det [event](#), som vi afholder med Freetrailer d. 16. marts, hvor du kan stille spørgsmål direkte til selskabets administrerende direktør. Unge Investorer har et samarbejde med virksomheden, hvorfor vi modtager betaling. Vi stræber altid efter at være objektive.